

## KILPAILUKYKYÄ ALIHANKINNASTA

Yksi merkittävä kilpailukykyyn osatekijä on yrityksen kyky hankkia tarvitsemansa ostotavarat ja palvelut edullisesti. Tutkimusten mukaan hankintojen osuus yritysten liikevaihdosta on 60 – 70 prosenttia.

Globalisaatiosta on tullut arkipäivää kaikilla toimialoilla. Yritykset toimivat sen mukaisesti ja tekevät usein itse vain ydinosaamisalueensa hyödykkeet. Yhtiöt ostavat sitten muualta materiaalit, komponentit ja laitteet, joiden tuottamiseen toiset ovat erikoistuneet. Sopivia tavaroiden ja palveluiden toimittajia on löydettävissä eri puolilta maailmaa.

Alhaisen kustannustason maissa toimivat alihankkijat pääsevät vuodesta toiseen yhä halvempiin hintoihin. Ne ovat merkittävästi alle meidän tavanomaisten kustannustemme. Globaali hankinta saattaa pienentää myytävien lopputuotteiden kokonaiskustannuksia merkittävästi.

Yrityksen kustannustehokkuus ja innovatiivisuus riippuvat paljon sen kyvystä hyödyntää tavara- ja palvelutoimittajien kustannustehokkuutta ja innovatiivisuutta. Panostaminen hankintatoimeen on varmasti kannattavaa.

**Hämeen Ely- keskus tukee tätä hankintatoimen kautta tapahtuvaa kilpailukykyyn parantamista. Yrityskohtaisiin kehitysprojekteihin on saatavissa merkittävää tukea.**

### Kehitysprojektin tausta

- Valtaosan tuotteen kustannuksista muodostavat ulkopuolelta ostettavat raaka-aineet, komponentit ja laitteet.
- Kehittämällä hankintatoimea, pystytään kustannuksia pudottamaan merkittävästi.
- Tarvitaan projekti, joka keskittyy tämän alueen kehittämiseen.
- Yritysten hankinnan perusvalmiuksia ja johtamista tulee kehittää siten, että työtavat ja roolit vastaavat kansainvälisen hankintatoimen tarpeita.
- Suomen lähialueet Venäjä ja Ivy-maat tarjoavat hyvät mahdollisuudet alihankintaostoille.
- Kiina, Intia ja Vietnam ovat myös varteenotettavia maita kansainvälisen ostotoiminnan kannalta.
- Ulkopuolinen asiantuntija tuo projektiin tarvittavan osaamisen ja riittävät resurssit.

## Kehittämispalvelut 1-6

1. Vientivalmiusanalyysi, Itäkunto
2. Strategisten Business alueiden (SBA) analyysi ja liikeidea
3. Markkinatutkimus ja Business Trip
4. Sertifiointitarve ja sertifiointi, sertifiointi tulliliitossa
5. Alihankintavaihtoehdot mm. Virosta tai Venäjältä
6. Sähköinen vientikauppa
  - B2B yritysten välinen kauppa
  - B2C kauppa yritykseltä kuluttajalle
  - Russi@Forum kauppapaikka

---

### Projektin osa-alueet

#### 1) Nykyisten toimittajien suorituskyvyn arviointi

Selvitetään nykyisten toimittajien suorituskyky

- toimitusaikojen pituus
- toimitusvarmuus
- hinta
- laatu poikkeamat tuotteissa
- kehitysehdotukset

#### 2) Uusien toimittajien etsintä ja valinta

- Sovitaan uusien toimittajien valintakriteerit
- Selvitetään miltä alueilta uusia toimittajia etsitään.
- Etsitään alueen tietolähteistä sopivia ehdokkaita.
- Tehdään käynti toimittajaehdokkaan luo ja selvitetään yhteistyömahdollisuudet.
- Tehdään koeluonteinen tarjouskysely.
- Analysoidaan tarjousaineisto.
- Käynnistetään koetoimitukset
- Arvioidaan niiden onnistumista.

#### 3) Logistiikka

Selvitetään optimaalinen logistiikkaratkaisu toimittajan ja asiakkaan välillä.

#### 4) Hallittu toimittajan vaihtaminen ja useamman toimittajan kanssa toimiminen

- Selvitetään mitkä toimittajat ovat tärkeimpiä ja mitkä on syytä vaihtaa.
- Määritellään periaatteet, joilla toimitaan useamman toimittajan kanssa.
- Varmistetaan tiedon kulku ja yhteistyö.

#### 5) Toimittajan kouluttaminen ja seuranta

- Laadintaan pelisäännöt ja mittarit
- Varmistetaan, että toimittaja on ymmärtänyt yhteistyön koko olemuksen.
- Annetaan tarvittaessa koulutusta.
- Raportoidaan toimittajan onnistumisesta tavoitteisiin nähden.

#### 6) Toimitusten laadunvalvonta

- Valvotaan toimitusten laatua tehdyn suunnitelman mukaan.
- Raportoidaan yrityksille tuloksista
- Tehdään korjausehdotuksia

## Verkossa on voima

**Encore Partners Oy** on uudentyypinen vuonna 2007 perustettu pk-yritysten neuvontaan ja kehittämiseen erikoistunut verkostoyritys. Toimintamme kantava ajatus on yrittäjän ja asiakkaan etu; yrityksen kannattava kasvu ja uudistuminen. Kovan luokan liiketoimintaosaajat, pitkä käytännön kokemus, verkoston voima ja parhaat kehittämismenetelmät takaavat tulokset. Olemme riippumaton, luotettava ja vastuullinen neuvonantaja ja kehittämiskumppani omistajan, hallituksen, johtoryhmän tai yritysjohdon tukena kaikissa yrityksen elinkaaren vaiheissa ja varsinkin muutostilanteissa.

Olemme mukana asiantuntijaverkossa, joka muodostuu kokeneista asiantuntijoista. Tämän joukon erikoisosaamiseen kuuluvat mm. johtaminen, johtoryhmä- ja hallitustyöskentely, markkinointi ja messutoiminta, suunnittelu – ja tuotekehitys, tuotantotoiminta, juridiset palvelut ja turvallisuuskartoitus, tuotetestaus, hyväksymislausunnot ja sertifiointi sekä projektijohto.

**Ota yhteyttä, kerromme lisää!**



Matti Kuvaja, toimitusjohtaja, DI, HHJ

© Encore Partners Oy